

6^{es} RENCONTRES DE L'OFFICINE

Formations, débats, actualités, échanges : les clés pour booster l'officine

PROGRAMME

Samedi 9 • Dimanche 10 • Lundi 11 février 2013 • PALAIS DES CONGRÈS DE PARIS - PORTE MAILLOT

RENTABILITÉ
MARKETING
NOUVEAU BUSINESS
INSTALLATION
RÉSEAUX
SOCIAUX
PREMIÈRE OFFICINE
ENTRETIENS PHARMACEUTIQUES
AVK
CHIFFRE D'AFFAIRES
CRISE
ACHETER
CONSEIL AU COMPTOIR
VENDRE
ÉQUIPE
CONVENTION

Thème ayant reçu l'agrément HCFPC n° 120222 :
automédication & interactions médicamenteuses



www.rencontresdelofficine.org



Programme de référence pour la gestion
de la substitution dans votre officine

STAR

Substituer pour Augmenter votre Rentabilité

 BIOGARAN



ENSEMBLE,
pour
votre officine

Biogaran met à la disposition de toute l'équipe officinale un programme d'excellence pour faciliter l'acceptation des génériques par vos patients.

Combinant dialogue, suivi personnalisé et documents fonctionnels, le programme Star c'est 5 modules pratiques qui traitent de tous les aspects du médicament générique, pour que toute votre équipe gagne en expertise et atteigne ses nouveaux objectifs.

Pour suivre ce programme, informez-vous auprès de votre délégué Biogaran ou en contactant notre service client au



Prix appel local



Votre officine nous est précieuse.

BIOGARAN
www.biogaranetmoi.fr

Découvrez le nouveau site des Rencontres de l'Officine !

Nouveau graphisme, nouvelle navigation

pour une meilleure prise en main

www.rencontresdelofficine.org



*Créez et
imprimez votre
programme
personnalisé*



*Inscrivez-vous
et obtenez
votre badge*

*Découvrez
le programme
par catégorie*

*Prenez
rendez-vous
avec les
exposants*

**et bien d'autres fonctionnalités
pour optimiser
votre présence au congrès !**



Intervenants

- **DIDIER AMMAR** – Médecin de la consultation d'évaluation et de traitement de la douleur du centre de lutte contre le cancer, à l'institut Paoli-Calmettes, Marseille
- **ROBERT APERY** – Avocat au barreau de Caen
- **GUÉNOLÉ AUBERT** – Pharmacien et modérateur
- **JEAN-MARC BAROTTEAUX** – Expert Apple
- **THIERRY BARTHELMÉ** – Président de l'UTIP Association, pharmacien titulaire
- **PHILIPPE BECKER** – Expert-comptable, directeur du département pharmacie de Fiducial
- **LUCIEN BENNATAN** – Président du groupe PHR
- **NICOLAS BESCH** – Directeur marketing et communication digitale et numérique Pharmasynergie
- **PHILIPPE BESNARD** – Directeur général, Plus Pharmacie
- **GILLES BONNEFOND** – Président de l'USPO
- **XAVIER BOUHET** – Conseil en retail et management, Pharmasynergie
- **ODILE BRIMBAL-POIROT** – Psychothérapeute et consultante en ressources humaines
- **DANIEL BUCHINGER** – Président du Groupe Univers Pharmacie
- **LILIA BULTEEL** – Directrice générale, Ospharea
- **CHRISTINE CAMINADE** – Docteur en pharmacie, fondatrice de l'organisme de formation Christine Caminade Conseil, présidente de l'UNOFormation
- **THIERRY CAMUZEUX** – Consultant en gestion officinale et chargé de cours de marketing et de management
- **SERGE CARRIER** – Président de Pharmactiv
- **JEAN-CHRISTOPHE CHANJOU** – Fondateur et directeur d'Achat-de-Pharmacie.com
- **GÉRARD CHEMLA** – Avocat au barreau de Reims et membre du cabinet ACC & Associés
- **OLIVIER COUDRON** – Professeur associé en pharmacologie clinique à l'UFR de pharmacie-université de Bourgogne
- **PHILIPPE CROUZIT** – Directeur marketing France, Pierre Fabre
- **FRANÇOISE DALIGAULT** – Présidente de l'UNPF
- **NICOLAS DEGUILHEM** – Consultant en management et auditeur qualité
- **OLIVIER DELÉTOILLE** – Expert-comptable spécialisé en officine et commissaire aux comptes, Arythma
- **JEAN-CHRISTOPHE DESPREZ** – Conseil en gestion de patrimoine, JD Finances
- **ALAIN DOUCHE** – Expert-comptable, président du réseau Conseil Gestion Pharmacie
- **MARTIAL FRAYSSE** – Vice-président du conseil régional de l'Ordre des pharmaciens d'Ile-de-France et membre du groupe préfigurateur des coopérations entre professionnels de santé et l'HAS
- **PHILIPPE GAERTNER** – Président de la FSPF
- **DELPHINE GILLET** – Responsable merchandising marques et pays, Pierre Fabre
- **DORIAN HENNEQUIN** – Étudiant en 5^e année
- **CONSTANT KUDER** – Directeur d'Univers Pharmacie Développement
- **STEPHAN LACLARE** – Consultant senior et chef de projet performance, motivation et management au CRECI
- **PHILIPPE LAILLER** – Titulaire de la pharmacie de la Grâce de Dieu à Caen
- **FRÉDÉRIC LAMOTHE** – Directeur commercial d'Univers Pharmacie
- **EMMANUEL LEROY** – Directeur du bureau de KPMG Paris-Bastille, responsable régional du réseau profession de santé
- **ROLAND MARCUS** – Directeur marketing, Alliance Boots, directeur marketing services, Alliance Healthcare France
- **KAREEN MAZEAU** – Directrice marketing répartition, Astera
- **YVES MICHIELS** – Maître de conférences associé à la faculté de Dijon, pharmacien titulaire
- **JEAN-MICHEL MROZOVSKI** – Président du CVAO
- **CÉDRIC O'NEILL ET SABINE SAFI** – Fondateurs du site 1001Pharmacies.com
- **JÉRÔME PARESYS-BARBIER** – Président de la section D de l'ordre national des pharmaciens
- **PIERRE-LOUIS PRIOLET** – Pharmacien et formateur Naturactive
- **LAURENT RENUCCI** – Expert-comptable, Fiduciaire Richard
- **MICHEL RIOLI** – Directeur du projet Télémédecine interopérable Nord-Ouest Vendée (TELEMEDINOV)
- **FRANÇOIS SCHNEIDER** – Avocat
- **PIERRE SIMON** – Président de l'Association nationale de télémédecine (ANTEL)
- **SOPHIE SOUSTRE** – Avocate, Juris Pharma
- **ÉRIC THIÉBAUT** – Avocat, Juris Pharma
- **SOPHIE TOUFFLIN-RIOLI** – Docteur en pharmacie
- **OLIVIER VALCKE** – Modérateur, rédacteur en chef adjoint *Revue Pharma*
- **ISABELLE VASSEUR** – Secrétaire nationale de l'UMP en charge des professions paramédicales, rapporteur pour la commission des Affaires sociales sur le PLFSS 2010
- **JEAN-JACQUES ZAMBROWSKI** – Directeur d'enseignement, service de droit, économie de la santé, université Paris-Descartes

Vérifiez la fraîcheur
de vos informations !

Le top 5 des produits en officine ?



Les nouveaux marchés porteurs ? L'évolution des produits leaders par typologie d'officines ?
Le panier moyen où et quand ? Les indicateurs de performance clés ? ...

6^{ÈME} RENCONTRES DE L'OFFICINE

Du 9 au 11 février 2013 • Palais des Congrès • Paris

Conférence le 10 février 2013 • de 11h à 11h45 • Salle 3

Inscrivez-vous sur le site www.rencontresdelofficine.org



**Vous pouvez également nous retrouver
sur notre stand.**

Tous ces plus qui font toute la différence.
www.ospharm-groupement.com



RÉUSSIR MON INSTALLATION

> 14h45 - 15h30 **Du rêve à la réalité : quels sont mes véritables objectifs ?**

Jean-Christophe CHANJOU – Fondateur et directeur d'Achat-de-Pharmacie.com

Je souhaite m'installer : quels sont mes souhaits professionnels et personnels ? Quelles sont mes obligations, mes opportunités ? Quels sont les contraintes et les risques ?

> 16h00 - 16h45 **Je me lance ! Je fais quoi et avec qui ?**

Thierry CAMUZEUX – Consultant en gestion officinale et chargé de cours de marketing et de management

Transactionnaires, banquiers, notaires, experts-comptables, répartiteurs, réseaux sociaux... Sont-ils vraiment utiles ? Que m'apportent-ils ? Que puis-je exiger ?

> 17h15 - 18h00 **S'installer avec 50 k€ en poche, est-ce réaliste ?**

Laurent RENUCCI – Expert-comptable, Fiduciaire Richard

M'associer avec un copain de promo ? Devenir associé minoritaire ?
M'orienter vers une petite officine ? Prendre des parts dans une holding ?

BOOSTER MON ÉQUIPE

> 14h30 - 15h15 **Le B.A.-BA du management d'équipe**

Nicolas DEGUILHEM – Consultant en management et auditeur qualité

Construire et développer l'esprit d'équipe. Je reprends une équipe ou je voudrais rebooster la mienne, quelles sont les règles principales pour la construire et l'entretenir ? 10 questions et 10 réponses pour découvrir les fabuleuses capacités d'une équipe performante.

> 15h45 - 16h30 **Mon équipe : tous différents**

*Odile BRIMBAL-POIROT – Psychothérapeute et consultante
en ressources humaines*

Que de personnalités différentes à gérer ! à travers vos exemples et des jeux de rôle, apprenez à décrypter, analyser et anticiper les comportements de vos collaborateurs.

> 17h00 - 17h45 **Comment mobiliser mes collaborateurs ?**

*Stephan LACLARE – Consultant senior et chef de projet performance,
motivation et management au CRECI*

Quel management pour susciter et entretenir la motivation et la co-responsabilité de tous au sein de mon équipe ?

> 16h00 - 17h00



**Troubles urinaires féminins :
les solutions en phytothérapie et aromathérapie**

Pierre-Louis PRIOLET – Pharmacien et formateur Naturactive

> 17h15 - 18h00

**Comment réaliser un entretien pharmaceutique
pour un patient sous AVK ?**

Jean-Michel MROZOVSKI – CVAO,

Thierry BARTHELMÉ – UTIP

DÉBAT D'OUVERTURE

> 14h30 - 15h30

Convention pharmaceutique : les missions de conseil et d'accompagnement du pharmacien enfin reconnues ?

Philippe GAERTNER – FSPF,

Françoise DALIGAULT – UNPF,

Gilles BONNEFOND – USPO,

Jean-Jacques ZAMBROWSKI – Directeur d'enseignement, service de droit, économie de la santé, université Paris-Descartes

> 16h00 - 17h00



Conférence

Au service de la réussite, les stratégies du Groupe Univers Pharmacie

Daniel BUCHINGER – Président du Groupe Univers Pharmacie,

Constant KUDER – Directeur d'Univers Pharmacie Développement,

Frédéric LAMOTHE – Directeur commercial d'Univers Pharmacie

JE ME LANCE DANS UN NOUVEAU PROJET D'OFFICINE

> 09h30 - 10h15 **État des lieux : quel diagnostic pour mon officine ?**

Roland MARCUS – Directeur marketing, Alliance Boots, directeur marketing services, Alliance Healthcare France

Faire ce bilan, qu'est-ce que cela peut m'apporter ? Combien cela va me coûter ? Réalisation du bilan, étude de marché, marketing, gestion... Faire un bilan, pour quoi faire ? Quel investissement envisager pour quelle rentabilité ? à travers quelques cas concrets, la liste des points essentiels à connaître et à anticiper.

> 10h45 - 11h30 **Quels sont les marchés porteurs et incontournables ?**

Lilia BULTEEL – Directrice générale, Ospharea

En quelques chiffres, les grands marchés porteurs de ces dernières années et les perspectives à venir.

> 11h45 - 12h30 **Mon orientation stratégique**

Xavier BOUHET – Conseil en retail et management, Pharmasynergie

Quel positionnement pour mon officine, quelles valeurs et quelle vision pour mon métier ? Retenez les 7 points clés indispensables pour bâtir un plan d'action réaliste et opérationnel à travers un auto-test réalisé en salle en temps réel.

DÉJEUNER-DÉBAT

12h45 - 14h00



ASTERA

Via officine : les clefs pour une installation réussie

Philippe BECKER – Expert-comptable, Directeur du département Pharmacie de Fiducial

Joffrey BLONDEL – Directeur gestion officinale Astera

Kareen MAZEAU – Directrice marketing répartition Astera

ENTRETIEN PHARMACEUTIQUE

> 14h45 - 15h30 **Comment mettre en place l'entretien pharmaceutique dans ma pharmacie ?**

Sophie TOUFFLIN-RIOLI – Docteur en pharmacie

Jérôme PARÉSYS-BARBIER – Président de la Section D de l'Ordre national des pharmaciens

Comment organiser cette nouvelle mission qui nous appartient ? L'agencement doit-il être revu ? Comment communiquer auprès de mes clients ? Faut-il prévoir une formation pour l'équipe et laquelle ? Quid de la rémunération ?

> 16h00 - 16h45 **Entretien pharmaceutique et suivi des patients sous anticoagulants oraux (ACO) : bonnes pratiques et cadre réglementaire**

Christine CAMINADE – Docteur en pharmacie, formatrice indépendante, présidente de l'UNOFormation

François SCHNEIDER – Avocat au barreau de Paris

Quels sont les points essentiels à surveiller ? Comment motiver le patient à bien observer son traitement ? Quelles sont les responsabilités civile et pénale du pharmacien au regard de la nouvelle convention ?

> 17h15 - 18h00 **Atelier pratique : entretien pharmaceutique d'un patient sous ACO**

Christine CAMINADE Docteur en pharmacie, formatrice indépendante, présidente de l'UNOFormation

Quelles sont les compétences nécessaires pour réussir un entretien avec un patient sous ACO ?

VALORISER MON ÉQUIPE AU COMPTOIR



Thème ayant
reçu l'agrément
HCFPC n° 120222 :
automédication
& interactions
médicamenteuses

> 09h15 - 10h00

Comment valoriser votre conseil officinal et rentabiliser l'espace libre accès ? Automédication et interactions médicamenteuses : comment mettre en valeur vos compétences ?

Christine CAMINADE – Docteur en pharmacie, formatrice indépendante, présidente de l'UNOFormation

Pourquoi faut-il s'engager dans le conseil officinal ? Comment optimiser l'agencement de son espace conseil et libre accès ? Comment former son équipe ? Quelles références privilégier ? Quelle politique de prix appliquer ?

> 10h30 - 11h15

Régimes : les réponses aux 20 questions les plus fréquentes

Olivier COUDRON – Professeur associé en pharmacologie clinique à l'UFR de pharmacie-université de Bourgogne

20 idées reçues, 20 réponses claires, précises et documentées et surtout 20 stratégies efficaces et validées.

> 11h45 - 12h30

Comment le pharmacien peut aider le patient cancéreux à ne pas avoir mal ?

Didier AMMAR – Médecin de la consultation d'évaluation et de traitement de la douleur du centre de lutte contre le cancer, à l'institut Paoli-Calmettes, Marseille

Quelles sont les spécificités de la douleur liée au cancer ? Comment l'évaluer ? Quels sont les signes de sous-dosage, de surdosage ? Quels sont les conseils associés ?

AUGMENTER MA RENTABILITÉ

> 14h30 - 15h15

Quels sont les nouveaux paramètres de rentabilité à suivre ?

Philippe BECKER – Expert-comptable, directeur du département pharmacie de Fiducial

Comment procéder pour identifier les pistes d'amélioration ? Que faut-il faire en pratique ?

> 15h45 - 16h30

Se regrouper pour devenir plus rentable : rêve ou réalité ?

Maître THIÉBAUT – Avocat

Alain DOUCHE – Expert-comptable, président du réseau Conseil Gestion Pharmacie

Du groupement d'achats au regroupement d'officine, quels sont les leviers de rentabilité ?

> 17h00 - 17h45

Ouverture du capital : un gain de rentabilité pour nos officines ?

Maître THIÉBAUT – Avocat

Olivier DELÉTOILLE – Expert-comptable spécialisé en officine et commissaire aux comptes, Arythma

NOUVELLES TECHNOLOGIES ET PHARMACIE

> 9h45 - 10h30

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur le Mac sans jamais oser le demander

Jean-Marc BAROTTEAUX, expert Mac

Du premier contact à la découverte de nouvelles fonctionnalités, trucs et astuces pour simplifier votre utilisation professionnelle et personnelle. La compatibilité PC-Mac décryptée. Non, la migration des boîtes mail n'est pas une usine à gaz. Un antivirus est-il nécessaire ? Apprenez à mutualiser votre iPhone, iPad et Mac. Monsieur est PC, Madame est Mac ? Apprenez à vous entendre ! Tour d'horizon des applications utiles et ludiques au quotidien.

> 11h00 - 12h00

Vente de médicaments sur Internet : risques et opportunités pour la profession

Philippe LAILLER – Titulaire de la pharmacie de la Grâce de Dieu à Caen

Maître Robert APERY – Avocat au barreau de Caen

Cédric O'NEILL et Sabine SAFI – Fondateurs du site 1001Pharmacies.com

Maître Gérard CHEMLA – Avocat au barreau de Reims et membre du cabinet ACG & Associés

Guénolé AUBERT – Pharmacien et modérateur

Le décret n° 2012-1562 du 31 décembre dernier autorise la vente en ligne de médicaments en libre accès. Quels sont les risques pour le patient ? S'agit-il d'un relais de croissance pour les pharmaciens ? Est-ce une évolution inéluctable de la pratique officinale ? Une session pour faire le point.

DÉJEUNERS-DÉBATS

> 12h45 - 14h00

ORKYN'



Comment accompagner un patient diabétique : une approche éducative et différenciante

Dr Christine CAMINADE – Docteur en pharmacie, formatrice indépendante, présidente de l'UNOFormation

Dr Patricia PRÊTÉ – Directrice des Ventes pharmacie Orkyn'

Dr Laureline POUTEAU – Chef de produits pharmacie Orkyn'

> 14h30 - 15h30



Pierre Fabre

Approche économique et santé publique au service d'une meilleure prise en charge de l'hygiène et des soins bucco-dentaires dispensés en officine

Philippe CROUZIT – Directeur marketing France

DÉBATS D'ACTUALITÉ

10h00 - 10h30



Mise en place d'un dossier électronique pour le suivi du patient : l'e-DSP

*Hélène PRÊCHEUR, gérante de l'organisme de formation
« Hélène Prêcheur - les formations pratiques »*

Philippe COMTE, pharmacien titulaire et ingénieur en informatique

Un outil pour réaliser dans les meilleures conditions vos entretiens pharmaceutiques

11h00 - 12h00

Marché en crise, est-ce le bon moment pour vendre nos officines ou pour acheter ?

*Emmanuel LEROY – Directeur du bureau de KPMG Paris-Bastille,
responsable régional du réseau profession de santé*

Alain AUBARD, Directeur général adjoint Planète Officine

14h30 - 15h30

Nouvelles rémunérations : ce que l'on va gagner, ce que l'on va perdre

Gilles BONNEFOND – USPO,

Philippe GAERTNER – FSPF,

*Isabelle VASSEUR – Secrétaire nationale de l'UMP en charge des professions paramédicales,
rapporteur pour la commission des Affaires sociales sur le PLFSS 2010,*

Lucien BENNATAN – PHR,

Philippe BESNARD – Plus Pharmacie.

Martial FRAYSSE – Ordre national des pharmaciens

16h00 - 17h00



Pierre Fabre

Organisation du point de vente : le choix des facteurs de croissance

Delphine GILLET – Responsable merchandising marques et pays

DÉBATS D'ACTUALITÉ

17h15 - 18h15

La télémédecine en pharmacie est-elle envisageable ? Comment accéder aux médecins dans les déserts médicaux ?

*Michel RIOLI – Directeur du projet Télémédecine interopérable Nord-Ouest Vendée
(TELEMEDINOV),*

Dr Pierre SIMON, président de l'Association nationale de télémédecine (ANTEL)

PARCOURS ÉTUDIANTS

> 09h30 - 10h15

Quel pharmacien serai-je ?

Lucien BENNATAN – Président du Groupe PHR,
Frédéric MOUTARD-MARTIN – pharmacien
Réda AMRANI JOUTEY – Président de l'Anepf

> 10h30 - 11h15

Loi HPST : des opportunités à saisir !

Thierry BARTHELMÉ – Président de l'UTIP Association, pharmacien titulaire
Valérie BOUREY – Vice-Présidente de la Section D de l'Ordre des Pharmaciens

En quoi la loi HPST change la profession de pharmacien ? Quelles sont les nouvelles missions ?
Comment les mettre en place ? Que peut-on en attendre ? Pourquoi faut-il s'investir dans ces missions ?

> 11h30 - 12h15

Check-list de l'installation réussie

Joffrey BLONDEL – Directeur gestion officinale, ASTERA

DÉJEUNERS-DÉBATS

> 12h45 - 14h00

BIOGARAN



Substituer sous la contrainte : est-ce une bonne méthode ? Comment renforcer les relations entre les patients, les pharmaciens et les médecins ?

Pr Christian GHASAROSSIAN – Médecin Généraliste, Palaiseau
Gaël GRANET – Pharmacien d'Officine, Arnage
Karen KRAEUTER – Psycho clinicienne, Assistance Publique – Hôpitaux de Paris
Pr Stéphane MOULY – Service de Médecine Interne, Hôpital Lariboisière, Paris
François THARAUX – Directeur Marketing, laboratoire Biogaran

AMÉLIORER MON MARKETING ET MA COMMUNICATION

> 14h45 - 15h30

Auto-diagnostiquez votre officine : points forts et points faibles

Kareen MAZEAU – Directrice marketing répartition, Astera

Évaluer objectivement son entreprise, c'est difficile mais crucial ! Comment repérer mes fragilités et les corriger ? Comment amplifier mes atouts ? Qui peut m'aider à réaliser cette évaluation ? Guide du check-up réussi.

> 16h00 - 16h45

Le plan marketing : les secrets d'un développement commercial réussi

Nicolas BESCH – Directeur marketing et communication digitale
et numérique Pharmasynergie

Ne pas disposer de plan marketing, c'est comme conduire sans avoir de GPS...
Découvrez les cinq ingrédients clés d'un bon plan marketing et son guide opérationnel.

ENTRETIEN PHARMACEUTIQUE

> 09h15 - 10h00 **Comment mettre en place l'entretien pharmaceutique dans ma pharmacie ?**

Sophie TOUFFLIN-RIOLI – Docteur en pharmacie

Comment organiser cette nouvelle mission qui nous appartient ? L'agencement doit-il être revu ? Comment communiquer auprès de mes clients ? Faut-il prévoir une formation pour l'équipe et laquelle ? Quid de la rémunération ?

> 10h30 - 11h15 **Entretien pharmaceutique et suivi des patients sous anticoagulants oraux (ACO) : mise en œuvre pratique, opportunités et responsabilité du pharmacien**

Yves MICHIELS – Maître de conférences associé à la faculté de Dijon, pharmacien titulaire

François SCHNEIDER – Avocat au barreau de Paris.

Comment réaliser un bon entretien officinal ? Quels sont les points essentiels à surveiller ? Comment motiver le patient à bien observer son traitement ? Quelle est la responsabilité du pharmacien en cas d'accident iatrogène ?

> 11h45 - 12h30 **Atelier pratique : entretien pharmaceutique d'un patient sous anticoagulant**

Yves MICHIELS – Maître de conférences associé à la faculté de Dijon, pharmacien titulaire

Dorian HENNEQUIN – étudiant en 5^e année

Quelles sont les compétences nécessaires ? Quels sont les points clés ?

BIEN GÉRER MON PATRIMOINE

> 14h30 - 15h15 **Comment optimiser la gestion financière et fiscale de mon officine ?**

Emmanuel LEROY – Directeur du bureau de KPMG Paris-Bastille, responsable régional du réseau profession de santé

Quelles sont les opérations les plus rentables ? Qu'est-ce qu'un tableau de bord et comment le mettre en place ? Quels sont ceux utiles à ma pratique ? Qu'est-ce qu'un business plan ? Est-ce vraiment essentiel ?

> 15h45 - 16h30 **Comment optimiser mon patrimoine ?**

Jean-Christophe DESPREZ – Conseil en gestion de patrimoine JD Finances

Quelles sont les stratégies patrimoniales adaptées au pharmacien ? Comment identifier les évolutions juridiques et fiscales afin de saisir les opportunités actuelles ?

DÉJEUNERS-DÉBATS

12h45 - 14h00 **GIROPHARM****Entretien pharmaceutique et accompagnement du patient, les aspects pratiques***Franck VANNESTE - Président Directeur Général de Giropharm**Mimoun FREDI - Docteur en pharmacie, titulaire d'un DU d'Education thérapeutique (prise en charge des patients atteints de maladie chronique) - Formé à l'entretien motivationnel et membre de l'Association française de diffusion de l'entretien motivationnel - Formé au MITI (Motivational Interviewing Network of Trainers, de la supervision en entretien motivationnel) - Membre du réseau diabète "diabolo 45" (Orléans-Loiret)**Vincent LOUBRIEU - Docteur en pharmacie, titulaire du DIU de Tabacologie de l'Ouest - Membre de la Société française de tabacologie - Formé en éducation thérapeutique - Formé au programme "Education thérapeutique du patient en post infarctus", à Angers***Nom et prénom du passager :****Bénéficiez de tarifs préférentiels avec AIR FRANCE & KLM Global Meetings.**

Code Identifiant à communiquer lors de la réservation : 17215AF

Réductions enregistrées sur GGAIKRAFGLOBALMEETINGS

Valable pour transport du 04/02/2013 au 16/02/2013

Réductions sur une très large gamme de tarifs publics sur l'ensemble des vols Air France et KLM du monde, pouvant aller jusqu'à - 47 % sur les lignes de France métropolitaine (Corse incluse)**.

Connectez-vous sur le lien Internet de l'événement ou sur www.airfranceklm-globalmeetings.com pour

- obtenir les tarifs préférentiels consentis*,
- effectuer votre réservation,
- faire émettre votre billet électronique**,
- et choisir votre siège à bord*

Si vous réservez via le site AIR FRANCE & KLM Global Meetings, un justificatif sera joint à votre billet électronique. Si vous préférez traiter votre réservation et achat de billet par l'intermédiaire d'un point de vente AIR FRANCE KLM, ou par une agence de voyage habilitée, vous devez garder ce document pour justifier l'application des tarifs préférentiels.

Veillez à être en possession de l'un ou l'autre des justificatifs selon votre mode de réservation car il peut vous être demandé à tout moment de votre voyage.

DÉBAT D'ACTUALITÉ

10h30 - 11h15

SISA, mode d'emploi

Stéphane BILLON, directeur Associé chez KAMEDIS Conseils

SISA (société interprofessionnelle de soins ambulatoires), c'est nouveau, tout le monde en parle mais ça sert à quoi ? Est-ce une réelle nécessité en 2013 ? S'agit-il d'un nouveau business model à étudier en urgence ? Est-ce la nouvelle façon de créer un réseau interprofessionnel de santé (pharmacien, médecin, infirmières, kinés...). La solution tant espérée pour faire évoluer ma pratique officinale ?

11h30 - 12h00



Chiffres du marché officinal en 2012. Génériques, dispositifs médicaux, parapharmacie... Evolution du chiffre d'affaire et des marges...

Jean-François DERRE, Directeur associé de CELTIPHARM

14h30 - 15h30

SPFPL : de nouvelles opportunités pour la profession ?

Olivier DELÉTOILLE – Expert-comptable,

Jean-Christophe CHANJOU – Directeur d'Achat-de-Pharmacie.com,

Serge CARRIER – Président de Pharmactiv,

Maîtres Éric THIÉBAUT et Sophie SOUSTRE, cabinet JurisPharma

Valérie BOUREY – Vice-Présidente de la Section D de l'Ordre des Pharmaciens

NOS SPONSORS



Avec la participation de la FSPF,
de l'USPO, de l'UNPF et du CVAO

INVITATION

► Coordonnées

☐ M^{me} ☐ M. ☐ Titulaire ☐ Adjoint ☐ Étudiant ☐ Partenaire/institutionnel ☐ Autre

Nom :

Prénom :

Adresse :

.....

.....

Code postal : Ville :

Tél : Fax :

E-mail :

.....

☐ Je souhaite recevoir le programme détaillé des **Rencontres de l'officine – Édition 2013**

Merci de retourner ce bulletin à Expressions Pharma

- Par courrier postal : 2, rue de la Roquette, Cour de Mai, 75011 Paris
- Par Fax au 01 49 29 29 19
- Par mail : communication@expressiongroupe.fr

Êtes-vous prêt ?

Êtes-vous accompagné ?

**Un groupement,
c'est une offre complète...**

- Identification services / Carnet de vaccination électronique / Site Internet officine / Logiciel PLV / Certification Qualité
- RDV Diététicienne / www.dietpharma.fr / RDV infirmière / Campagne de dépistage et prévention / Dispositifs d'accompagnement des patients atteints de maladies chroniques / Kits: «entretiens pharmaceutiques ACO» / Kits: «entretiens pharmaceutiques Asthme» / Service de suivi de traitement / Offre EPHAD
- Equipe Animateurs de Réseaux / Conseillères en développement / Animations commerciales
- Formation e-learning / Formation communication médicale / entretiens pharmaceutiques / Carte de fidélité Pharmadys / Application smartphone
- Centrale d'achat / Catalogues PHR intégrés / Un accès au portail de statistiques PHR STATS / Grossiste short liner / MDD et Génériques PHR Lab / Concept shopper / Veille concurrentielle / Conseils et fiches associées en vente

**... pour préparer ensemble
la pharmacie de demain !**

Dès 2002, le Groupe PHR a donné l'impulsion décisive en préconisant: «**la Pharmacie Services**». Il a offert aux adhérents l'opportunité de s'inscrire dans le mouvement d'une évolution inéluctable de la profession et de prendre une longueur d'avance... mais il faut aujourd'hui aller plus loin. Le Groupe PHR offre un «**audit spécifique convention**» à chaque officine adhérente ou affiliée afin de déterminer les améliorations, les facteurs de croissance, et les évolutions à mettre en œuvre dans les 6 mois.

**Avec le Groupe PHR,
bénéficiez d'un accompagnement
personnalisé et d'un planning
de solutions individualisées.**



contact@groupephr.fr
78 boulevard de la République
92100 Boulogne-Billancourt
01 55 20 93 70